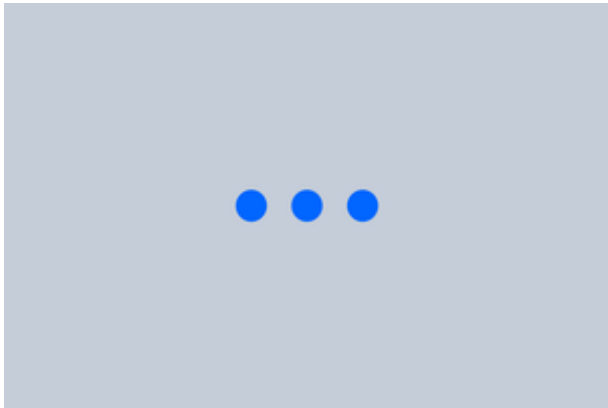


27 octobre 2003

Motiver une force de vente grâce à leur téléphone mobile !



Pour la campagne de motivation de ses commerciaux, Groupe Hexapage fait appel à Niji

Afin de motiver ses forces de vente, Groupe Hexapage s'est appuyé sur un nouveau média: le téléphone mobile. Pour la mise en place de cette plateforme de diffusion et de notification de messages, la société a eu recours à Niji, société de conseil et d'intégration de solutions clés en main et notamment dans le domaine de la mobilité.

Issy-Les-Moulineaux, le 27 octobre 2003

Que le meilleur gagne!

Pour motiver leurs forces de vente, les entreprises les informent le plus régulièrement possible de l'évolution de leurs résultats. Ce qui permet de mettre en place une réelle compétition entre les commerciaux, de les stimuler, avec gain à la clé.

Si traditionnellement pour informer les commerciaux des chiffres réalisés, les entreprises ont recours à des média classiques (téléphone, Internet voire courrier), Groupe Hexapage, représentant 24 sociétés spécialisées dans les systèmes d'impression et la micro informatique, recherchait une solution ludique et innovante pour motiver ses 150 commerciaux français. Elle a donc opté pour le téléphone mobile et la diffusion de messages audio notifiés par SMS.

Le but du "jeu" est d'envoyer simultanément à l'ensemble de la force de vente dispersée sur tout le territoire, un message, notifié par SMS, relatant le suivi des performances et l'évolution du classement des vendeurs. Seuls les meilleurs resteront en course pour la croisière exotique! Cette campagne de motivation qui s'étend du 15 septembre 2003 au 30 janvier 2004 a été réalisée par Niji, société de conseil et d'intégration de solutions clés en main, nouvel acteur de la convergence des technologies de l'information et de la communication.

La solution clé en main de Niji

Voix la Prod, l'agence de communication audiovisuelle du Groupe Hexapage, enregistre en studio un message ludique qui est transféré directement sur l'Extranet de Niji dans un format MP3. Niji dépose ce fichier audio sur la messagerie vocale du mobile du commercial et le notifie par SMS. Ce service est compatible avec tous les terminaux et tous les opérateurs mobiles (Bouygues Telecom, Orange ou SFR) .

Au-delà de cette prestation technologique, qui offre une configuration personnalisée tout en étant automatisée (noms des destinataires, date et heure d'envoi, zone d'envoi...), Niji assure également un suivi quotidien qui permet de suivre les messages envoyés, savoir s'ils ont bien été envoyés, reçus et lus. Groupe Hexapage garde ainsi une proximité avec ses commerciaux et dispose d'un outil de traçabilité.

Le savoir faire de Niji sans la mobilité

Fort de son expertise en matière de mobilité, Niji a pu offrir une solution clé en main à Groupe Hexapage. En effet, depuis 2 ans, Niji accompagne les opérateurs de télécommunication et les grandes entreprises dans leurs coopérations autour de services innovants tirant parti du mouvement de convergence qui anime les technologies de l'information et de la communication. Les applications mobiles tant audio, vidéo que multimédia, en sont une illustration de premier plan. Niji souhaite anticiper les opportunités offertes par le développement d'un marché prometteur qui va bien au-delà des flottes de téléphones mobiles et même de l'accès distant à la messagerie. Au-delà des environnements technologiques GSM, SMS, GPRS, WIFI et même UMTS, Niji répond aux attentes de ses clients en terme d'applications mobiles, d'impacts sur leurs organisations, de coûts et de retours sur investissements associés.

Dans le cadre de l'opération Groupe Hexapage, Niji a pris en charge :

- la mise en uvre d'une plateforme de diffusion de messages vocaux basée sur la technologie Voice XML, en partenariat avec l'hébergeur Dexem et son service Dexem Notifier,
- la définition et la réalisation de scripts de routage prenant en compte les différentes modalités de dépôt et de consultation de messages chez les 3 opérateurs mobile
- la conception et la réalisation d'outils d'administration et de suivi en ligne fédérés autour d'un "Extranet Espace Clients" permettant les actions suivantes:dépôt des enregistrements, suivi des campagnes, consultation de statistiques,...

Contact Relations Presse

Frédéric PAYEN

Directeur Marketing et Communication
